

Consiga el empleo que busca—La creación de una red de contactos



Landing the Job You Want –Networking

¿Sabía Ud. que...

- ...sólo un número limitado de trabajos se anuncian en los periódicos locales y que sólo un pequeño porcentaje de personas consigue trabajo por contestar a dichos anuncios?
- ...la mayoría de la gente que busca trabajo utiliza estos anuncios de ofertas de empleo, lo que aumenta la competencia para un número limitado de trabajos?
- ...aproximadamente 60 por ciento de las personas que buscan empleo lo encuentran con la ayuda de amigos, familiares o conocidos?

La creación de una red de contactos: se considera este medio como uno de los más eficaces para encontrar trabajo—como lo muestran las estadísticas anteriores. Pero, ¿qué supone este método de búsqueda? y ¿cómo puede Ud. utilizarlo para encontrar su próximo empleo? Estas son algunas de las preguntas a las que deberá responder conforme avanza en el camino hacia un nuevo empleo. Tras haber entendido su definición y haber determinado su papel en la búsqueda de un empleo, esta hoja informativa le ayudará a convertir la creación de una red en eje central de su proyecto profesional.

El desarrollo de contactos

Esta es la definición básica de la creación de una red. Pero, ¿quiénes son los contactos? Los contactos suelen ser personas que pueden proporcionarle pistas sobre trabajos. Probablemente conozca a un gran número de personas que reconocerían cuándo una oferta de empleo es una posibilidad para Ud., que podrían sugerirle diferentes tipos de oficios y sectores, o ponerlo en contacto con amistades que saben acerca de otras posibilidades.

Un buen contacto es cualquier persona que puede:

- ofrecerle un empleo;
- informarle de una oferta de empleo;
- ponerle en contacto con alguien que puede concertarle una entrevista o leer su curriculum (resume);
- darle el nombre de alguien que pueda hacer alguna de las cosas mencionadas anteriormente.

Cómo establecer su propia red

La creación de una red es fundamental para el éxito de su proyecto profesional. ¿Por dónde empezar entonces? Comience por desarrollar su red actual—personas que ya conoce—y póngase en contacto con ellos. Añada a la lista cualquier persona que ellos le pudieran sugerir a lo largo del camino, así como alguna de las personas mencionadas a continuación:

- colegas de trabajo;
- compañeros de clase, miembros de su fraternidad o hermandad;
- antiguos empleadores;
- antiguos compañeros de trabajo;
- familiares y vecinos;
- médicos, dentistas;
- religiosos;
- miembros del PTA, profesores;
- gente de las compañías locales que tratan con clientes a diario (tal como, agentes de seguros, peluqueros, farmacéuticos, banqueros, supervisores de las tiendas);
- el entrevistador de una compañía en la que le rechazaron para un empleo.

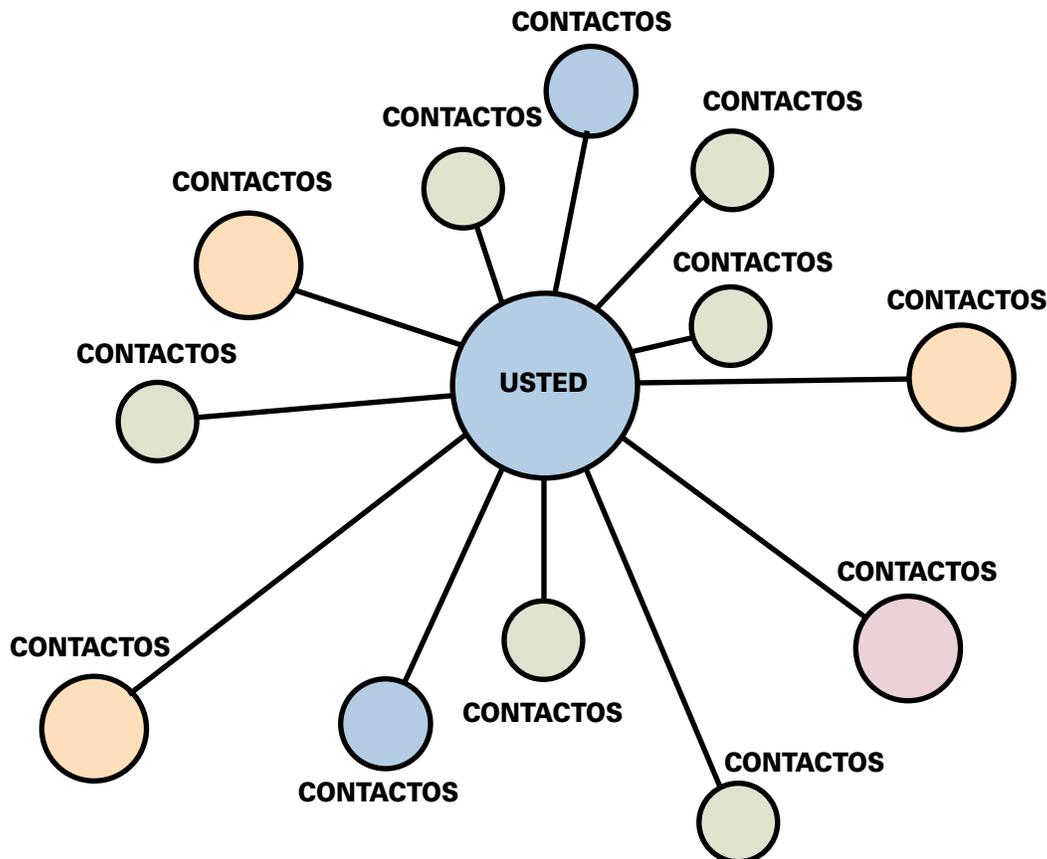
2 Tome la resolución de expandir su red, incluyendo a cada vez más gente que pueda ayudarle en su búsqueda de empleo. Tenga a sus contactos informados acerca de sus progresos. Además de las personas mencionadas, otras fuentes que pueden resultarle útiles son:

- las páginas amarillas;
- las agencias gubernamentales;
- las ferias y convenciones;
- los grupos de voluntariado;
- los calendarios de empresa;
- su directorio de antiguos alumnos;
- los clubes deportivos;
- las revistas para profesionales;
- las cámaras de comercio;
- los clubes y organizaciones cívicas, tal como *Rotary Clubs* y *Lions Clubs*;
- los centros de empleo del barrio;
- los periódicos locales;
- los tableros de anuncios de la universidad y
- las agencias de colocación.

La consolidación de una red requiere originalidad y creatividad. No prejuzgue ninguna fuente de contactos: un contacto podrá remitirle a otro o darle la pista que resultara en un nuevo trabajo. No descarte ninguna categoría de gente con la que entre en contacto, ni se limite a las de su oficio o las que conoce bien. Personas con las que haya tenido un encuentro breve podrán estar dispuestas a proporcionarle información útil. Así pues, la próxima vez que vaya al médico, almuerce con un antiguo compañero de clase o vaya al banco, lleve varias copias de su curriculum y añada algunos contactos a su red!

El compromiso

Su red de contactos es fundamental para buscar un empleo. Cuanta más gente sepa que está buscando trabajo, más rápidamente lo encontrará. Así que incremente las posibilidades de empleo! Desarrolle algunos contactos a lo largo de su recorrido y descubra las pistas sobre los empleos que no se anuncian. DCS's Job Search Journal (la revista de la DCS para personas en busca de empleo) y otras publicaciones se encuentran a su disposición en este Centro Vocacional One-Stop (One-Stop Career Center), junto con varios cursos que le ayudarán en la creación de una red de contactos.



Para servicios de retransmisión para clientes con discapacidades auditivas, llame al 1-800-439-0183 o 711.